

PLANO DE NEGÓCIOS

Dados da empresa

Razão Social: Minhas Vacinas – Cartões de Vacinas Digitais

Nome Fantasia: Minhas Vacinas

Localização: Av. Doutor João Maciel Filho, 330 – Jardim das Oliveiras

Forma Jurídica: Sociedade limitada (Ltda)

Enquadramento tributário: Simples Nacional

Sócios:

Fabício Melo Silva – Diretor Comercial

Francisco Olimpio Nascimento – Diretor de Recursos Humanos

Jeferson Inacio Macedo – Diretor de Projetos

Roberto Evangelista da Silva Filho – Diretor Administrativo

Yuri Faheina Chaves – Diretor de Marketing

Capital social: Os custos de investimento inicial serão oriundos do capital da própria empresa, sendo eles uma entrada de pelo menos um capital equivalente a R\$ 10.000 de cada membro presente na diretoria do projeto, sendo assim com base neste número a empresa terá como investimento inicial um valor de R\$ 50.000 para a produção das primeiras versões dos aplicativos desenvolvidos pela empresa. Logo a companhia não precisa de recursos externos para a criação do MVP, mas assim que possível conseguir um aporte financeiro para poder expandir o projeto de forma satisfatória e conquistar a maior parte dos clientes do Brasil, além de poder investir em novos aplicativos no mercado de saúde.

Setor de atividades: Software, Serviços.

Área de atuação da empresa: Tecnologia da Informação

Atividades da empresa

Principal:

Seção: J Informação e Comunicação

Grupo: 620 Atividades dos Serviços de Tecnologia da Informação

Subclasse: 6202-3/00 Desenvolvimento e Licenciamento de Programas de Computador Customizáveis

Sociais:

Número de funcionários: 5 Funcionarios

Tempo de existência: 3 Meses

Histórico da empresa: Nenhum

Missão

Disponibilizar uma tecnologia na área da saúde para digitalizar e automatizar alguns processos para que possa ser feito de uma forma atual e rápida utilizando os meios mais convencionais hoje em dia que seria o uso da Web e aparelhos telemóveis para a transmissão de informações.

Visão

Ser uma empresa pioneira no ramo de automatização de serviços na área da saúde que procura garantir uma satisfação dos clientes por utilizar de forma fácil e bem intuitiva os produtos construídos pela empresa.

Valores

Produtos/Serviços:

Minhas Vacinas Pet que vai constar de um serviço ofertado para clínicas veterinárias, pet shops e veterinários em si uma maneira deles oferecerem um serviço diferenciado ao seu cliente que vai ser um cartão de vacinas online, onde será um serviço que irá possuir uma versão web e outra mobile, que o administrador da vacina irá fazer o cadastro do cliente em sua base de dados, e por meio deste ele irá conseguir fazer um login no nosso aplicativo para dispositivos móveis que irá constar seus dados pessoais, para que por meios deste seja mais fácil de localizar o cliente, e também será cadastrado todos os cartões dos animais de estimação, nele será adicionados todas as informações relevantes para o aplicador da vacina, tais como raça, peso, idade como também terá um histórico de todas as vacinas tomadas, e neste adicionar novas vacinas que serão tomadas pelos animais de estimação do cliente. Já este poderá verificar as datas de retorno para não esquecer e/ou atrasar de proteger os animais, podendo verificar sempre a mão informações sobre os animais, como também ter a segurança de ser gerados alertas de quando os bichos de estimação terão que retornar ao pet shop para tomar um reforço da mesma, utilizando o serviço.

Principais clientes:

Clínicas e postos de saúde

Centros veterinários

Pet Shops que possuem ala de veterinários

Veterinários

Segmento de mercado:

-Público alvo: Clínicas Veterinárias que possuem o segmento de vacinação e Clientes destas que desejam mudar de estabelecimento

-Comportamento e interesse dos clientes para consumo: De acordo com a Abinpet(Associação brasileira da indústria de produtos

para animais de estimação) em um cenário mundial de gastos com animais de estimação, estima-se um gasto de US\$ 102,2 bi, onde o Brasil está em terceiro colocado com 5,3% desse mercado, estando somente atrás dos Estados Unidos(42%) e do Reino Unido(6,7%). O cenário nacional é promissor, ele cresceu em torno de 7,6% do ano de 2014 para 2015, onde foi gasto um total de R\$ 18 bi, onde nesses gastos a maior porcentagem é para a parte de alimentação que ultrapassa da metade dos gastos, porém nesse mercado equivalente a 7.7% é gasto em tratamentos veterinários. Tomando como base as vacinas para cães existe a básica que é a V8, e outras que vai aumentando o número de doenças ou bactérias que deixa o cachorro protegido, foi constatado a existência de até a V14. o Animal deve tomar uma pelo menos uma vacina V8 em 6 semanas de idade, logo depois em 12 semanas ele tem que tomar a dose de reforço da V8, uma de Gripe Canina e outra de Giardíase, em 16 semanas ele deve tomar uma reforço da v8, reforço da Gripe Canina, reforço da Giardíase e a Anti-rábica, após o primeiro ano o animal é vacinado anualmente com uma dose de cada uma dessas tomada no ciclo de 16 semanas. Base de preços dessa vacinas mencionadas, também incluída a V10 que seria uma versão melhorada da v8,

- V8 e V10: de R\$60 a R\$130;
- Giárdia: a partir de R\$90;
- Tosse dos Canis: R\$75.
- Raiva: a partir de R\$40 ou grátis em campanhas de vacinação.

Um valor para assinatura do nosso serviço seria em torno de R\$ 150,00 o mês, tendo como base se ajudar a prevenir que pelo menos 2 vacinas anti-rábicas não sejam estragadas, já é lucro para o estabelecimento

-Área de abrangência: Abrange toda a area da saúde que utiliza-se de prontuários para poder fazer quaisquer anotações referentes a um paciente

Concorrentes:

Até o momento não foi encontrado dados referentes a um concorrente direto a nossa empresa, com base na nossa proposta de

produto, porém existem concorrentes como o tradicional cartão de vacinas físico, também foi achado um serviço que é uma aplicação desktop para o médico e/ou secretária administrar os prontuários dos clientes é um serviço chamado HiDoctor, e ele tem um custo de R\$ 605,00 para licença de uso + um custo mensal de R\$ 108,00

Matriz de SWOT

Força	Fraqueza
<ul style="list-style-type: none">- Pioneiro no setor- Já possui equipe de desenvolvimento- Domínio de todo o processo técnico	<ul style="list-style-type: none">- Não é uma empresa conhecida no Mercado- Não tem nenhum colaborador possui um histórico no Mercado de TI- Além do conhecimento no Mercado de TI é importante para regra de negócios da empresa conhecer o Mercado de saúde para animais de estimação
Oportunidade	Ameaças
<ul style="list-style-type: none">- Mercado Pouco Explorado- Um aumento na versão digital de muitos documentos no mundo- Atualmente nenhum outro concorrente nesse ramo no Mercado	<ul style="list-style-type: none">- Alguns clientes não quererem sair do tradicional- Os usuários não conseguirem se adaptar a ideia- Os usuários não utilizarem aparelhos telemóveis com grande capacidade de armazenamento, gerando um conflito com outros aplicativos já utilizados no caso da versão Mobile

Vantagens competitivas:

É uma empresa criada por pessoas jovens com a mente aberta para atingir novos mercados, além de serem entusiastas de novas tecnologias, sempre procurando o que mais se adequa ao seu produto. O produto é algo novo no Mercado que visa digitalizar e fazer com que as pessoas mantenham o seus animais de estimação sempre vacinados, com isso trazendo-os com uma maior regularidade para a vacinação. Sendo cobrado um custo mensal para

os pet shops, eles vão ter um controle da quantidade de doses das vacinas eles têm que adquirir para não estragar e também não faltar tomando como base os dados fornecidos por nossa equipe.

Recursos principais:

-Físicos: Sala para Desenvolvimento e Suporte, Servidores, Acesso a Internet para estas salas e um plano de telefonia.

-Não-físicos: Vendedores que tenham experiência com vendas via telefone e atendimento pelo nosso site, Desenvolvedores com conhecimento Web ou Mobile.

Estratégia de Marketing:

- Formular promoções para pet shops e veterinários que possuem uma rede de estabelecimentos, para fazer um preço mais amigável na assinatura e uma base de dados unificada caso seja necessário.

- Divulgação principalmente através de mídias sociais, com um foco em redes sociais como páginas de facebook, além de ter também a divulgação feita por canais no Youtube que são especializados em animais de estimação

- A assinatura é feita online pelo próprio site de atendimento

Parceiros Chaves:

- Canais de divulgação de conteúdo independente.
- Callcenter para suporte ao consumidor

Plano Operacional:

- 3 Desenvolvedores
 - 1 DevOps
 - Utilizando Scrum como metodologia de desenvolvimento
 - Utilizando-se de Softwares para desenvolvimento open source
- não irá haver gastos quanto a isso.

Resultados financeiro:

Investimentos Realizados

Detalhamento	Total
Investimento inicial dos membros	R\$ 2500,00

Principais fontes de Custos

Detalhamento	Total
Custo desenvolvedor-hora	R\$ 12
Custo DevOps-Hora	R\$ 20
Custo Servidores Digital Ocean	R\$ 3000
Custo Aluguel	R\$ 700
Custo contas Básicas	R\$ 800
Custo desvalorização do equipamento	R\$ 250
Custo Mensal Equipe	R\$ 13.440
Custo Total	R\$ 18.190

Faturamento Expectativas

Aquisição de Novos Clientes

Ano 1	01/17	02/17	03/17	04/17	05/17	06/17	07/17	08/17	09/17	10/17	11/17	12/17
Quantidade Vendas	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Vendas Acumuladas	0	15	30	45	60	75	90	105	120	135	150	165

Ano 2	01/18	02/18	03/18	04/18	05/18	06/18	07/18	08/18	09/18	10/18	11/18	12/18
Quantidade Vendas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Vendas Acumuladas	180	210	240	270	300	330	360	390	420	450	480	510

Lucro

1 Semestre	01/17	02/17	03/17	04/17	05/17	06/17
Custo	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190
Lucro	R\$ 0	R\$ 2.250	R\$ 4.500	R\$ 6.750	R\$ 9.000	R\$ 11.250
Total	R\$ -18.190	R\$ -34.130	R\$ -47.820	R\$ -59.260	R\$ -68.450	R\$ -75.390

2 Semestre	07/17	08/17	09/17	10/17	11/17	12/17
Custo	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190
Lucro	R\$ 13.500	R\$ 15.750	R\$ 18.000	R\$ 20.250	R\$ 22.500	R\$ 24.750
Total	R\$ -80.080	R\$ -82.520	R\$ -82.710	R\$ -80.650	R\$ -76.340	R\$ -69.780

3 Semestre	01/18	02/18	03/18	04/18	05/18	06/18
Custo	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190
Lucro	R\$ 29.250	R\$ 33.750	R\$ 38.250	R\$ 42.750	R\$ 47.250	R\$ 51.750
Total	R\$ -58.720	R\$ -43.160	R\$ -23.100	R\$ 1.460	R\$ 30.520	R\$ 64.080

4 Semestre	07/18	08/18	09/18	10/18	11/18	12/18
Custo	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190	R\$ 18.190
Lucro	R\$ 56.250	R\$ 60.750	R\$ 65.250	R\$ 69.750	R\$ 74.250	R\$ 78.750
Total	R\$ 102.140	R\$ 144.700	R\$ 191.760	R\$ 243.320	R\$ 299.380	R\$ 359.940